

estbeauté world

[エストボーテワールド] 2022.DECEMBER. No.16

16

になつた話
常識を覆して業界ナンバー1
1台も売れなかつたルミクスが
・・・・・
になつた話



estbeauté world

[エストボーテワールド] 2022.12 No.016
編集／制作 estlab Creative Team
発行所／estbeauté by estlab Co., Ltd.

estlab

〒160-0022 東京都新宿区新宿3-1-13 京王新宿追分ビル9階
※本製品は医療機器として販売されており、医療機器登録証明書の発行を受けない、非医療用機器として使用できません。※引取者向け製品の表示については、第Ⅱ類医療機器等の関連法規に従うことをお願いします。

estlab
株式会社エストラボ



FACE-DX9

【フェイス ディーエックスナイン】

売上10倍!

AIがあなたに代わってカウンセリング!



サロンではご指摘のしにくいお客様の肌状況をAIが分析、最適なコース・コスメ提案まで一貫して行うことが可能です。

分析結果をお客様にQRコードでシェアすることで、リピートにも繋がる仕組み。

AIがあなたのサロンのカウンセラーに。革新的なカウンセリングマシン誕生。

契約率
UP!

物販率
UP!

レポートのシェアで次につながる!
リピート率UP!

レーダーチャート
QRコードで簡単シェア。

おすすめコース
商材を自動表示

コースプラン
お客様の肌タイプを画像で
分かりやすくカウンセリング。

コースプラン
画像解析結果に基づき、
エステコースへの誘導を簡単に。



お問い合わせ先
シミ シワ ニハ
0120-43-4828
(平日9:30~18:30、土日祝休)
フェイスディーエックスナイン

1台も売れなかつたルミクスが常識を覆して業界ナンバー1になつた話



一台も売れずに終わつた BWJ東京

ルミクスを最初に発売したのは一四年の五月に行われたビューティーワールドジャパン東京でした。当時は会社の規模も小さく、ビューティーワールドジャパン東京でのブースも小ぢんまりとやらせて頂いていました。エストラボは元々は化粧品を主力としている会社でしたので、化粧品がメインで小スペースでルミクスを置いているというような状況からのスタートでした。

展示会ではお客様からの反響はものすごくありました。今では市場では全身脱毛〇分というのをよく見かけますが、当時は市場に出回っている脱毛機の全てが全身脱毛に二～三時間かかるのが当たり前の時代でした。そんな中、ルミクスツインが全身脱毛十二分、ルミクスSHRが全身脱毛二十分というキャッチフレーズで売り込み、約六〇社のお客様に大変ご興味を持って頂けました。

ただそれまでの脱毛の常識を大きくひっくり返すような「痛みがない」、「毛がよく抜ける」という内容が、まだ実績もなかつた為「信じられない」と言うお声を多く頂き、三日間で一台も販売することができませんでした。



S H R 方式 高速脱毛機ルミクス、実績が口コミで広まり サロン様からのお問い合わせが急増！

必死のテレアポで地道にお客様を増やしていく

そこから、私達はテレアポやDM送付などをし、ルミクスの販促活動を続けました。そして約一ヶ月後にホームページからお問い合わせ頂いたお客様に卓上のルミクスSHRを初めて導入させて頂きました。その後も地道なテレアポなどで集客をして一日間のセミナーを全国各地で開催し、一日目は経営セミナー、二日目は脱毛機のセミナーといった感じでルミクスの理解を深めてもらい除々にルミクス導入店舗を増やしていました。

そこから地道な活動を通じて多くのお客様に導入して頂くようになりましたが、結局常識を大きく打ち破ることができたのは「口コミ」のお陰でした。最初は「痛くないのに抜けるの?」「全身脱毛をそんなに早くやって打ち漏れがあるだろう。」「そんな理論は聞いたことがない。」「この理論が本当だったらお客様のお役に立てるけど、高い買い物だし…」など、興味は持って頂いたが、結果が出ているっぽいよ。」「が」「どうやらなんか良いらしいよ。」「になり」「すぐルミクスいいらしいよ。」「に変化していきました。現場で使って頂いているサロンのオーナー様のお声やそこに通っているお客様のお声が集まり、結果的に「ルミクスのSHR脱毛っていいんじゃない!」となり爆発的にお問い合わせが増えていきました。もちろん導入して頂いたサロン様からのご紹介も沢山頂くようになりました。

でも、「マイナスなし」と意見も多く頂いていました。

ところが一番最初に信じて導入して頂いたサロン様の「口コミ」で「なんだか結果が出ているっぽいよ。」「が」「どうやらなんか良いらしいよ。」「になり」「すぐルミクスいいらしいよ。」「に変化していきました。現場で使って頂いているサロンのオーナー様のお声やそこに通っているお客様のお声が集まり、結果的に「ルミクスのSHR脱毛っていいんじゃない!」となり爆発的にお問い合わせが増えていきました。もちろん導入して頂いたサロン様からのご紹介も沢山頂くようになりました。

急剧な需要増加に対応し、販売体制を強化

二〇一四年五月頃、営業マンが当時十名程度いましたが、八名が化粧品担当、脱毛機の営業担当は二名だけという体制でした。それが二〇一四年十月には脱毛機の営業の手が回らなければなり、営業マン全員が脱毛機の営業担当になることになりました。そして導入サロン様が増えて、売上もどんどん上がっていき、ルミクスは脱毛機でもトップクラスのブランドになっていました。





2014 Jul.

LUMIX TWINを発売開始

1秒間に10回の超高速連続照射SHRモードと、通常のIPL+RF脱毛の二つを搭載した「ルミクスツインSHR」の販売を開始。



2015 Mar.

ドランクドラゴンのバカ売れ
研究所でLUMIXが紹介される！

突然の取材依頼の電話から2ヶ月後には番組が放送される。これまでの苦労を全て話し、世の中に価値のあるものだけを伝えたいという番組の姿勢に共感を受け、取材を快諾！大きな反響があった。

お客様も増えて、市場の評判も良くなっていましたが、当時は「購入して頂いたお客様へのサポートは十分ではありませんでした。お客様サポートのツールもなく、ノウハウも今ほどありませんでした。お客様サポートのツールは「要望を多く頂く中で、なんとか答えていきたい」という想いから試行錯誤して出来上がっていきました。そういうしているうちに、自社でルミクスを導入した直営サロンを運営し始め、それが爆発的に成功していました。

2014 May

LUMIX SHRを発売開始

BWJ東京にて初お披露目。多くのお客様にご興味を持っていただいたが、SHR理論の脱毛に実績がないことが信頼を得られず、BWJ東京では1台も売れず。ここから営業部メンバーの地道なテレアポやDM送付などでセミナーを開催し、日々に販売実績が積み重なっていく。



2014 Dec.

LUMIXがサロンの売上増大に貢献した脱毛機としてEWJ Fastを受賞

美容経済新聞社様から「Esthetic Wired Japan Fast 2014」(以下EWJ Fast)を受賞。

EWJ Fastはエステサロンを支える急成長企業アワードとして、株式会社美容経済新聞社様主催で2014年よりスタート。

企業の成長性や成功を知るベンチマークの一つとして、美容業界注目の賞です。



テレビ撮影時、制作陣と名刺交換、最終打ち合わせを実施。プロデューサー、ディレクター、カメラマンが勢揃い。本番前のなんともいえない緊張感が伝わります。

会社の体制もお客様からの需要で整つていく

「紹介といった流れが着実に広まり、その活動がTV業界の目に留まつたということでしょうか。非常に感謝しております。

今では、連射式、スライド式の脱毛機は当たり前になっています。当時批判していたメーカーも「〇一五年夏頃には同じような連射タイプを販売しています。その頃には毛周期に左右されないSHR理論も一般ユーザーにまで浸透され「抜けないでしょ?」「SHRって何?」と言われることもほとんどなくなりました。

でもなぜ私どもにこのような出演依頼がきたのか?答えはシンプルです、一步一歩山登りをしてきた結果です。サロン様からの信頼、導入、成果、心配される日々でした。毎日が「疑い」との格闘だったのです。

でもなぜ私どもにこのような出演依頼がきたのか?答えはシンプルです、一步一歩山登りをしてきた結果です。サロン様からの信頼、導入、成果、「SHRなんて理論はエストラボが勝手に言っているテタラメじゃないの…」そんな噂が拡散し、サロン様に心配される日々でした。毎日が「疑い」との格闘だったのです。

二〇一五年一月ルミクス導入店が全国に拡大、手にしたTV出演のオファー！

突然のテレビ出演の依頼！ SHR脱毛機が世の中に受け入れられる始める！

直営サロンの経営ノウハウをお客様にも伝授！
利益を生み出す好循環が出来上がる！

自社サロンの経営ノウハウ
をサロン様にも伝授！

直営サロンを経営する中で「脱毛サロンの勝ち方のノウハウ」が出来上がっていきました。自社の直営サロンが増えていき、そのノウハウが蓄積されていき、それを導入サロン様にお伝えしていきました。その循環が上手く回りだして導入サロン様の満足度も上がり、導入サロン様と店舗展開をするサロン様も増えていき、二店舗目、三店舗目と店舗展開をするサロン様も増えていきました。それと共にエストラボの規模も大きくなっています。

脱毛施術に対する保険も エストラボが開拓！

当時、脱毛施術に対する保険商品は、ほとんどありませんでした

が、それをエストラボが切り拓いていきました。それが今では一般的になっており、より導入サロン様やエンドユーザー様の満足度を上げることができました。

発売当初社内にエンジニアが東京と大阪で一名ずつしか居ませんでした。しかし、売上も上がりどんどん体制も整い、今では業界最大規模のエンジニアの数を誇ります。土日のフォロー体制も整え、不測の事態にそなえてサロン様をサポートする心強いスタッフを揃えています。

また貸し出し用の脱毛機の規模も業界ナンバーワンになりました。脱毛機を販売する会社の中でも、それをとりまく環境、フォロー やノウハウなどの付加価値もどんどん上がっていく、お客様の安心と満足度をあげることもできました。

発売初期にルミクスを信じて導入して頂いたサロン様がいて、そのサロン様が上手くいって喜んで頂いた事から全てが始まり、お陰様で脱毛機業界ではナンバーワンになれました。だからこそ付加価値を整える事ができましたし、さらにその価値が上がりより高みを目指すことができました。



**ROLANDさんとの出会いから著名人の方の
サロンに相次いでルミクス・A9を導入いただけるように！**

**ルカ・モドリッチ
チャリティーアイベントで
ROLANDさんと出会い**

二〇一八年九月に行われた「ルカ・モドリッチチャリティーアイベント二〇一八」にエストラボは協賛いたしました。このイベントは『公益財団法人がんの子どもを守る会』へのチャリティーとして実施され、そこでROLANDさんはチャリティーキャンペーン大使を務められました。その時がエストラボとROLANDさんの出会いとなりました。それまで「脱毛機なんてどれもみな同じだ。」と思われていたROLANDさんでしたが、弊社大島COOがSHR方式の「ルミクス・A9」について熱く語りかけ、エストラボに来社されることになりました。実際に「ルミクス・A9」を体験頂き、ROLANDさんは、「今まで自分が受けてきた全ての苦労はなんだつたのか！自分が脱毛する際にこの脱毛機があれば…。痛みがなくしかも施術が早く、さらに産毛や

金髪にも対応している脱毛機、ルミクス・A9」にもっと早く出会いたかった」と衝撃を受けておられました。ROLANDさんがこの脱毛機を知ったことが、脱毛サロンを開業するきっかけとなりました。

ROLANDさんは自身の脱毛サロンは「己のプライドにかけて自分が納得できるものを提供したい。」という強い想いがあり、最高のサービスと技術を提供するのに、「ルミク

ス・A9」）をふさわしい脱毛機だと確信してくださいました。そして「ROLAND Beauty Lounge」の一店舗目を二〇一八年一二月にオープンされました。

「ROLAND Beauty Lounge」の一店舗目を二〇一八年一二月にオープンされました。一店舗目オープン後の一年間でノウハウ構築とそれを展開する仕組みを確立しスタッフに落とし込み教育して多くのお客様に喜んで頂くことができ「ROLAND Beauty Lounge」は現在では四〇店舗を

経営する成功サロンとなりました。

またROLANDさんが脱毛サロンを展開されて以来カリスマYOUTUBERヒカルさんがプロデュースする「Rejehanne by Hikaru」など著名人の方にもルミクス・A9を導入頂けるようになります。

JAPANと完全タイアップしたサロン、「アップデートビューティーサロンエルビー」をオープンさせました。それらは、「ルミクス・A9」の特徴である、痛みが少ない、脱毛期間が短い、ランニングコストが従来より安く済むなど、実績に裏付けされた様々なメリットが、信頼となって現れている証拠ではないでしょうか。

代目J-SOUL BROTHERSなどが所属する芸能事務所LDH



▲2018年9月 ルカ・モドリッチチャリティーアイベントでのお写真





2017 Oct.

「LUMIX-A9」発表

世界的ファッショントレーナーが手掛けた、ファッショントレーニング×美容機器のコラボレーションを実現した脱毛機「LUMIX-A9」を発表。



2018 Dec.

ROLANDさんが「ROLAND Beauty Lounge」オープン

チャリティーイベントでのROLANDさんの出会いから、LUMIXにご興味を持って頂きROLANDさんが脱毛サロンをオープン！



2022 Oct.

BWJ OSAKA 2022で
LUMIX-A9Xを初お披露目！

ヒゲとVIO脱毛を強化した新モード搭載のLUMIXシリーズ最新機種。

LUMIX-A9X

2021 Oct.

LDH JAPANタイアップサロン
UPDATE BEAUTY SALON LBオープン

EXILEなどのアーティストが所属する芸能事務所の株式会社LDH JAPANと完全タイアップした、エステサロン「アップデート ビューティー サロン エルピー」の本店を2021年に東京・中目黒にオープン。さらに新宿店をオープンし、その他にも新店舗を開予定です！



に脱毛機のこと、市場のことを説明しています。脱毛機は買って終わりではなく、買ってからがスタートなので「何のために脱毛機を買うのか」ということをしっかりとお客様にご説明します。機械を使いこなして売上を上げるつまり成果を出す事が大切で、長期的視点を持つことが重要で、それにご納得されご購入して頂いています。そして今でも変わらずに一番選ばれ続けているのがルミクスなのです。

そして今年10月14日から行われたビューティーワールドジャパン大阪にて「ルミクス・A9X」の後継機となる「ルミクス・A9X」を発表いたしました。「ルミクス・A9X」は近年需要が増えてきて他の体毛に比べると少し脱毛効果が出づらいと言われているヒゲ・VIOを強化した新モード搭載の脱毛機になります。お陰様でルミクスという脱毛機SHRという脱毛理論はこれまで培った実績、それと同時にエンドユーチャー様の喜びによって一定の評価を頂けるようになりました。

そこに加えて今市場で求められている新たなモードを増やして、パワーアップすることでよりサロン様の売上向上エンドユーチャー様の満足度向上に貢献できる脱毛機となっていると思

脱毛機で有名になると「エストラボさんのマシンと中身は一緒ですけどうちの方が安いですよ。」「広告費がかっているだけで、実際は中身はうちと変わらないんですよ。」など色々な事を言われるようになりました。ですがルミクスの値段は広告費を一切使ってなかった一〇一四年に発売した時と一切変わっておりません。

ルミクスを発売した時期と脱毛の市場が伸びた時期と、その時は丁度一致しました。その為脱毛機メーカーさんと切磋琢磨してきましたが、今ではメーカーさんだけではなく海外から仕入れたものをそのまま販売している会社も出てきて、日本国内に十分にメンテナンスする設備もできてなくなり、社員がかなり少なくてコストカットして営業している事を売りにしている会社さんも出てきたり、ルミクス発売当初と比べるとお客様にとって選択肢が多くなる状況になってしまっています。

そんな中エストラボは今でも丁寧に脱毛機のこと、市場のことを説明しています。脱毛機は買って終わりではなく、買ってからがスタートなので「何のために脱毛機を買うのか」ということをしっかりとお客様にご説明します。機械を使いこなして売上を上げるつまり成果を出す事が大切で、長期的視点を持つことが重要で、それにご納得されご購入して頂いています。そして今でも変わらずに一番選ばれ続けているのがルミクスなのです。

そして今年10月14日から行われたビューティーワールドジャパン大阪にて「ルミクス・A9X」の後継機となる「ルミクス・A9X」を発表いたしました。「ルミクス・A9X」は近年需要が増えてきて他の体毛に比べると少し脱毛効果が出づらいと言われているヒゲ・VIOを強化した新モード搭載の脱毛機になります。お陰様でルミクスという脱毛機SHRという脱毛理論はこれまで培った実績、それと同時にエンドユーチャー様の喜びによって一定の評価を頂けるようになりました。

そこに加えて今市場で求められている新たなモードを増やして、パワーアップすることでよりサロン様の売上向上エンドユーチャー様の満足度向上に貢献できる脱毛機となっていると思

二〇二一年一〇月、ついにルミクス・A9X 発売！ 後継機となるルミクス・A9の

痛みを抑え、より早く結果が出せるヒゲ脱毛 ヒゲ爆抜けモード



施術前(1週間延ばした状態)

施術3回(施術後1週間延ばした状態)

新たに搭載された『ヒゲ爆抜けモード』は、ヒゲに特化した特殊な光を使用することで、痛みを抑え、より早く結果が出せるヒゲ脱毛を実現。これまで、ヒゲ脱毛は他の部位に比べ施術回数がかからてしまい、痛みも強いことから、コース途中で離脱してしまう方が多くみられました。『ヒゲ爆抜けモード』なら、脱毛完了まで通っていただける施術と脱毛結果が期待できます。

太くて抜けにくいVIOも、従来より早く脱毛卒業が可能

VIO爆抜けモード

デリケートなVIOは、年齢性別問わず幅広いニーズがあるものの、痛くて途中で諦めてしまったり、なかなか結果が出ず、お悩みの方が多い部位でした。新搭載『VIO爆抜けモード』は、太くて抜けにくいVIOも、従来より早く脱毛卒業が可能。もう、夏までに間に合うコース設定も難しくありません。



	LUMIX-A9X	従来機
脱毛方式	SHR方式	IPL方式
照射時間	12分	120分
施術時間	60分	180分
予約頻度	2週～1ヶ月	2～3ヶ月
脱毛完了	最短6ヶ月	2～3年

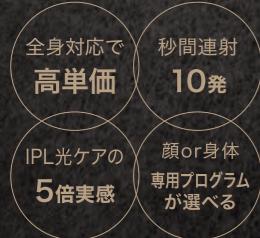
秒間10ショットの高速連射ハイスピード脱毛 全身脱毛『12分』だからベッド回転率もUP!

LUMIX-A9Xは、1秒間に1～10回という速さで連続照射する、ハイスピード脱毛。施術部位をしっかりと定めてバチッと点で照射していた従来の脱毛機とは異なり、照射しながらヘッドを滑らせるだけなので、施術時間が大幅に短縮。皮膚へのダメージも少ないのが特徴です。※照射のみの時間

運営コスト大幅ダウン!

光源寿命100万発×1ショット0.1円

SHRモードで10ヘルツ使用時の場合、ハンドピースの光源寿命はなんと100万ショット。光源寿命が長いことにより、ショット単価が下がられ、サロン運営にかかるランニングコストの大幅低減を可能にしました。コストが抑えられたことで、思い切った価格設定ができ、SHR方式脱毛との相乗効果で、競合他店を圧倒することも夢ではありません。



エステ業界初『BBL』搭載。この1台で脱毛だけでなく スキンケア&ボディメイクのメニューで利益率UP!

シミ、くすみ、しわ、たるみ、ニキビなどの悩みに「BBL(ブロードバンドライト)」の光でアプローチ。フェイシャルの細かい部分からボディの広い範囲まで短時間でトリートメントできるため、増収増益も期待できます。

待望の「ヒゲ」と「VIO」

爆抜けモード搭載

LUMIX-A9X 誕生

高い顧客満足度と売上げに直結する集客力で業界NO.1脱毛機となった“LUMIX-A9”が、
「ヒゲ脱毛」「VIO脱毛」に特化した爆抜けモードを搭載してパワーアップ!

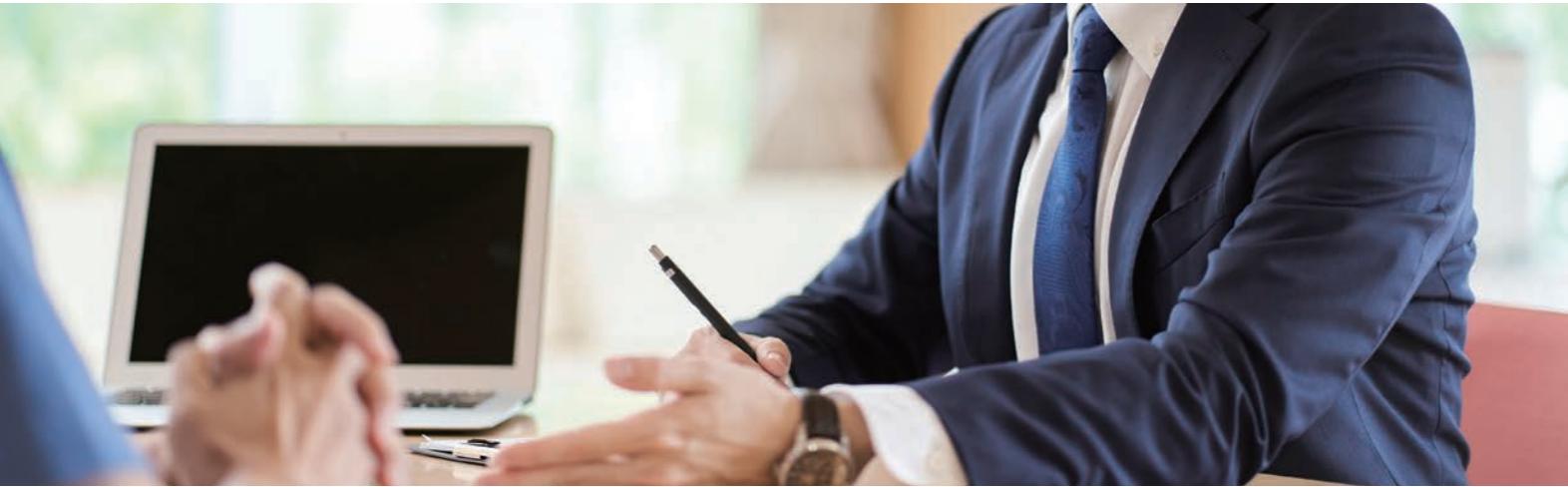


詳しくは
こちらから





Sales Instructor customer



すべては、お客様のために。
エストラボ社員の
揺るぎない信念。

「一人でも多くの方の美しさを叶えたい」。エストラボはこの信念の元に社員一同がお客様のために何ができるかを一人ひとりが考え日々活動しています。

人は生きているわけですから、一人ひとりに個性があつて、『なりたい美しさ』が違います。化粧品だけでは解決できない美しさがあることも事実です。たとえばお肌にしても、サプリメントで内側からケアできることもあるし、施術を通して美容機器や人の手で補える美しさだってある。肌だけでなく、全身で美しくなりたいという人もいるでしょう。

だからこそ私たちは、化粧品やサプリメント、美容機器をただご提供するだけではなく、技術や施術テクニックの指導、運営アドバイスまであらゆるサービスを提供します。サロン様の先にいるお客様の美しさを叶えるために。総合美容メーカー「エストラボ」のそんな想いを実現する社員をご紹介致します。



エストラボ メンバー紹介

ESTLAB Member Introduction



- セールス統括本部 営業部
社員ピックアップ
- インストラクター課
- カスタマー課

大切なのは“for you”であること。

お客様のために何をしたいか、
という想いが大事。

勉強したことが、サロン様のお役に立っている
と思うと、頑張つてよかつたなと思います！

ー現在されている業務はどのような
ものですか？

木原 営業部のマネージャーとして、
主に営業部のマネージメント業務に
従事しております。営業マンの管理、
指導から展示会等イベントの準備な
ど、お客様と直接関わる営業マンを支
える仕事になります。

ーこの仕事を選んだ理由はなんです
か？

木原 前職は人材派遣やWEB商
材の会社で営業職をしていました。
それまで扱ってきた無形商材ではな
く有形商材を扱いたいと思い転職活
動をする中でエストラボと出会いま
した。当時は化粧品メインの会社で
したが、商品の強みが際立つていてこ
んな商品を売りたいと思つたのがこ
の会社を選んだ理由です。美容業界
志望ではなかつたので、エストラボと
の出会いがこの業界に入った理由で
す。

ー業務のやりがいを教えてください。

木原 私は元々営業マンで、直接お客様と
関わり喜んで頂ける営業職が大
好きでした。今は現場を離れたことで、
直接お客様と関わり喜んで頂ける機
会が減つてしまつたのですが、自分の
仕事が自社の多くの営業マンを通し
て、これまでよりも沢山のお客様のた
めになつてていると思うと、大きなやり
がいを感じます。

これまでに仕事で嬉しかった出来事
を教えてください。

木原 やはりお客様から喜びのお声

ー何さんに会えて人生が変わりました！
と言つてもらえたことが嬉しかったです！

ー現在されている業務はどのような
ものですか？

何 美容機器の提案販売及びサロン
様の運営サポートです。

お客様のサロンやご自宅に伺つて、
エステビジネスや美容機器のご提案
や、販売戦略を一緒に立てたり、メ
ニュー提案をしております！

ーこの仕事を選んだ理由はなんです
か？

何 どんなに高価な物も、どんなに
綺麗な物も、どんなに流行りの物で
も一度手に入れたら飽きる時がいつ
か来る。でも自分だけはいくら磨き
続けても、いくら成長しても、綺麗にな
つても飽きることがないと思つた
こと。人が一番前向きになれる瞬間、
一番素直になれる瞬間が一番間近に
見られるのが美容に携わる仕事だと
思つたからです。

ー業務のやりがいを教えてください。

何 サロン様や経営者様から、日常的
に頼つていただけることです。自
身のサロン運営や今まで携わら
せて頂いたサロン様から様々なお話を
伺い一緒に試行錯誤をすることで、自
分達が扱う商材や美容機器、また今
まで培つたノウハウを使うことでお客
様の人生を良い意味で変えるお手伝
いができた時です。

これまでに仕事で嬉しかった出来事
を教えてください。

何 「何さんに会えて人生が変わり
ました！」と言つてもらえたことです。
ご自宅でサロンをスタートされたお



何 駿野
(カ シュンヤ)
営業部／営業1課／課長
入社日／2014年4月(入社9年目)
お客様担当数／600社

600サロン様以上を担当させて頂いた経験
を生かして運営のサポートをさせていただ
きます！

ーエストラボという会社、そして自分
の未来を予想してください。

何 「いいねを形に」のスローガンを
お話をさせて頂くことが多いので、
しっかりとご希望に沿つたご提案がで
きるようにしていきます。そのために、常
に最新の情報をお伝えできるよう
に努力して参ります。私自身は
色々と教えて頂きました。

ーあなたの感じるエストラボの魅力
はなんですか？

木原 商品の質とサロン運営ノウハ
ウです。マシンも化粧品も、サロン様
向けに販売する事を主とする会社で、
当社ほど直営サロンの運営に成功し



▲広島県 gemmy様とのお食事会の時のお写真

ている会社はないと思います。良い商
品をサロン様で適切に運用してい
たので、マシン営業の部署に移つ
た際の頭の切り替えや知識のインプッ
トには苦労しました。その時に苦労し
てたくさん勉強したことが、今サロン
様のお役に立つていて思うと、頑
張つてよかつたなと思います。

ーその苦労をどんなふうに乗り越え
ましたか？

木原 とにかく勉強です。お客様にご
提案する以上中途半端ではできない
ですし、自社商品はもちろん、他社商
品も含めて競合の営業マンには絶対
に負けない知識を身につけました。ま
た実際にマシンを導入しているオー
ナー様にとにかく会つてお話を聞き、
色々と教えて頂きました。

ーあなたの感じるエストラボの魅力
はなんですか？

木原 商品の質とサロン運営ノウハ
ウです。マシンも化粧品も、サロン様
向けに販売する事を主とする会社で、
当社ほど直営サロンの運営に成功し

ー最後にサロン様へメッセージをお
願いします。

木原 最後までお読み頂きありがとうございます。
木原 様には、多方面
からサロン様をお手伝いできるリソース
が揃つていて、自分して参
ります。私自身は
毛機シリーズにおいて、業界では広く
認知頂けるまでになりました。今後は
脱毛機はもちろん、総合美容メーカー
として多様なマシン

や化粧品等の商材
を通じて、サロン
様の売上向上によ
り一層寄与できる
ように努力して参
ります。私自身は
弊社営業マンを通
じて多くのサロン
様の成功に寄与で
きるよう邁進いた
します。

ー最後にサロン様へメッセージをお
願いします。

木原 最後までお読み頂きありがとうございます。
木原 様には、多方面
からサロン様をお手伝いできるリソース
が揃つていて、自分して参
ります。私自身は
エストラボに相談ください。

木原 武士
(キハラ タケノリ)
営業部／部長
入社日／2014年1月(入社9年目)

当社マシンの魅力を最大限に伝えられるよ
う、サロン様に寄り添いサポートします。



▲BWJ OSAKA 2022にて三重県Beauty salon akun様と一緒に！

ルミクスを選んで頂き、2店舗目を開業されているお客様がおり、担当営業として嬉しいです！

ー現在されている業務はどのようなものですか？

武宮 脱毛機、痩身機、フェイシャル機など、多種多様なマシンの販売、マシン導入後のお客様サポートになります。またサポートの質、お客様への提案能力を向上させるための毎週の勉強もしております。

ーこの仕事を選んだ理由はなんですか？

武宮 実家が美容業を営んでいる為、美容業界に元々興味がありました。また今後業界的にも脱毛の伸びしろがかなりあると思ったからです。

また会長や他の社員の雰囲気がとても良く、楽しく仕事ができそうだと思いました。自分自身のスキルアップや、色々なお客様と出会うこともできる為やりがいを感じられると思い入社を希望しました。

ー業務のやりがいを教えてください。

武宮 元々お勤めされていた方や、脱毛業界・エステ業界に携わったことのない方がルミクスシリーズのマシンを購入される際は、金額も高額ですし不安に感じられる方が多いのですが、実際にお店を開業されて『エンドユーザーの方からの満足度も高いし、売上もすごい上がっている、やっぱルミクスを選んで良かった！』と言つて頂ける事がやりがいで。これまでに仕事で嬉しかった出来事を教えてください。

武宮 マシン導入前に他社の色々な

マシンと比較されており、最終的にルミクスを選んで頂いたのですが、マシン導入後に2店舗目の開業や、数台マシンを追加購入されているお客様がおり、ルミクスを選んで頂いて本当に良かったと思います！

ー仕事で苦労したことはなんですか？

武宮 美容機器はいろんな種類があり、元々詳しくなかつた為マシンの理論や性能・他社メーカーの特徴などを覚えること、日々新しい会社が出てくる為、勉強する事が多く日々苦労しています。

ーその苦労をどんなふうに乗り越えましたか？

武宮 知識不足に関しては社内の先輩方、上司の方々に丁寧に教えて頂いております。毎週営業としてのスキルアップ、マシン導入後のフォロー一面でございます。毎週営業とともに会議を行つて、情報交換や新しい知識を日々勉強しています。

ーあなたの感じるエストラボの魅力はなんですか？

武宮 どんな美容機器メーカーにも負けないサロン経営のノウハウ、業界ナンバーワンの脱毛機、また業界ナンバーワンのフェイシャル機、痩身機を

多数揃えている総合美容機器メーカーになる為、自社の製品をお客様に自信を持って紹介できる事がエストラボの魅力だと思います。

ーエストラボという会社、そして自分の未来を予想してください。

武宮 エストラボに入社して5年になりますが、入社した当初と比較して、会社の規模も急速に大きくなり、今後も美容機器メーカーとしては業界の中でも最前線を走る会社になると思っています。

ーエストラボという会社、そして自分の未来を予想してください。

武宮 集客やお客様の売上アップのお手伝いができるよう日々の勉強や、お客様との距離感を縮めて何でも相談して頂けるような営業マンになれよう日々努力します！

ー最後にサロン様へメッセージをお願いします。

武宮 今まで以上に、お客様に還元していける会社になりたいと考えております。よりお手伝いができるよう日々の勉強や、お客様との距離感を縮めて何でも相談して頂けるような営業マンになれよう日々勉強します！

武宮 志剛
(タケミヤ ユキヒサ)
営業部／営業2課
入社日／2018年9月(入社5年目)
お客様担当数／100社

機械のことだけではなくお店のことなど何でも相談をしていただけるような営業マンを目指してます！



▲熊本県 しろいは研究所 sirolabo 飯村様ご来社の際にローランドさんのサインと共に記念撮影！



松島 史歩
(マツシマ シホ)
営業部／営業3課／課長
入社日／2015年4月(入社8年目)
お客様担当数／600社

女性ならではの目線で細やかなフォローを致します。インスタライブでもお会いできるのを楽しみにしています！

ー現在されている業務はどのようなものですか？

松島 お取引サロン様へのフォロー・アップやお化粧品のご提案をしております。また、サロン様の収益を上げるための情報を、インスタグラム・YouTubeのライブや動画を使って毎週発信しております。

ーこの仕事を選んだ理由はなんですか？

松島 セールスコンサルタントという職種に魅力を感じたからです。工場でお客様のお声に触れることがで、そこでそれをサービスや商品に即反映していく仕事に楽しさを感じています。拭き取り不要の脱毛ジェルやデリケートゾーンケアアイテムは、まさしくお客様からのお声で誕生しました。商品化した時のお客様が喜んでくださった姿は、ずっと心に残っています。

これまでに仕事で嬉しかった出来事を教えてください。

松島 サロン様に伺った際、『インスタライブで見てました！お会いした

ーあなたの感じるエストラボの魅力はなんですか？

松島 新しいことにチャレンジできる、そしてスピード感のある社風です。そのおかげでお客様からのお声を即企画やサービスに反映することができます。また、「どんどん失敗して育ちな

ー業務のやりがいを教えてください。

松島 第一線でお客様のお声に触れることがで、それをサービスや商品に即反映していく仕事に楽しめます。拭き取り不要の脱毛ジェルやデリケートゾーンケアアイテムは、まさしくお客様からのお声で誕生しました。商品化した時のお客様が喜んでくださった姿は、ずっと心に残っています。

これまでに仕事で嬉しかった出来事を教えてください。

松島 サロン様に伺った際、『イン

ー現在されている業務はどのようなものですか？

松島 お取引サロン様へのフォロー・アップやお化粧品のご提案をしております。また、サロン様の収益を上げるための情報を、インスタグラム・YouTubeのライブや動画を使って毎週発信しております。

ーこの仕事を選んだ理由はなんですか？

松島 セールスコンサルタントとい

う職種に魅力を感じたからです。工場でお客様のお声に触れることがで、そこでそれをサービスや商品に即反映していく仕事に楽しめます。拭き取り不要の脱毛ジェルやデリケートゾーンケアアイテムは、まさしくお客様からのお声で誕生しました。商品化した時のお客様が喜んでくださった姿は、ずっと心に残っています。

これまでに仕事で嬉しかった出来事を教えてください。

松島 サロン様に伺った際、『イン

ー業務のやりがいを教えてください。

松島 第一線でお客様のお声に触れることがで、それをサービスや商品に即反映していく仕事に楽しめます。拭き取り不要の脱毛ジェルやデリケートゾーンケアアイテムは、まさしくお客様からのお声で誕生しました。商品化した時のお客様が喜んでくださった姿は、ずっと心に残っています。

これまでに仕事で嬉しかった出来事を教えてください。

松島 サロン様に伺った際、『イン

ー現在されている業務はどのようなものですか？

松島 お取引サロン様へのフォロー・アップやお化粧品のご提案をしております。また、サロン様の収益を上げるための情報を、インスタグラム・YouTubeのライブや動画を使って毎週発信しております。

ーこの仕事を選んだ理由はなんですか？

松島 セールスコンサルタントとい

う職種に魅力を感じたからです。工場でお客様のお声に触れることがで、そこでそれをサービスや商品に即反映していく仕事に楽しめます。拭き取り不要の脱毛ジェルやデリケートゾーンケアアイテムは、まさしくお客様からのお声で誕生しました。商品化した時のお客様が喜んでくださった姿は、ずっと心に残っています。

これまでに仕事で嬉しかった出来事を教えてください。

松島 サロン様に伺った際、『イン

ー業務のやりがいを教えてください。

松島 第一線でお客様のお声に触れることがで、それをサービスや商品に即反映していく仕事に楽しめます。拭き取り不要の脱毛ジェルやデリケートゾーンケアアイテムは、まさしくお客様からのお声で誕生しました。商品化した時のお客様が喜んでくださった姿は、ずっと心に残っています。

これまでに仕事で嬉しかった出来事を



Customer
安心安全はもちろん“高品質”を保証!

CUSTOMER DIVISION

カスタマー課

大阪

OSAKA

東京

TOKYO



1日のスケジュール

09:30 社内打ち合わせ

10:30 美容機器

修理

検品

発送



13:00 お昼

14:00 美容機器 製造

17:00 美容機器

検品

発送

18:30 退勤



カスタマー課のお客様サポート

① 土日祝も営業

サロン様は土日祝日も営業されているケースがほとんどなので、カスタマー課も平日の他に土日祝日も稼働し、お客様が困ったらいつでも対応できるよう体制を整えています。



② 東京・大阪の2拠点

全国のサロン様に迅速なカスタマーサービスを提供できるように、国内2拠点で美容機器の製造やメンテナンス、修理対応等のカスタマーサポートを行っています。



③ 徹底している品質管理

お客様が安心してエステメニューを提供いただけるよう、カスタマー課は多くの情報を収集し、精査し、検証を繰り返すことで、品質を常に追求し続けています。



Instructor
エステ技術を“美容のプロ”がサポート

INSTRUCTOR DIVISION

インストラクター課



1日のスケジュール

09:30 出勤

10:00 社内ミーティング

エステ技術研修

12:00 インスタライブ準備

打ち合わせ

13:00 インスタライブ本番

お昼

15:00 お客様フォロー



17:00 お客様デモン

ストレーション

退勤



インストラクターのお客様サポート

① 講習の実施

未経験の方も安心。初めて美容に携わる方も自信をもってメニュー提供できるように、業務用美容機器の使い方や美容の基本的な知識や施術を分かりやすくお伝えします。



② お客様フォロー

講習が終った後も安心。エステ技術やマシン、技術に合わせた化粧品の使い方でお困りごとがございましたらLINEや電話でお気軽にご連絡下さい。担当インストラクターがお答えします。



③ インスタLIVE配信

多くのお客様のお困りごとを解決すべく始めたインスタLIVE。無料で申し込み不要なのでお気軽に見て頂くことができます。お手すきの際に是非ともご視聴ください。



展示会情報
出展期間：2022年9月26日(月)～28日(水)
開催場所：東京ビックサイト

beautyworld
JAPAN OSAKA

展示会情報
出展期間：2022年10月24日(月)～26日(水)
開催場所：インテックス大阪

大盛況だったDBF 2022



イベント盛り沢山で大盛況

9月下旬の3日間開催された美容展示会「ダイエット&ビューティーフェア 2022」。エストラボのブースではマグフォースの体験コーナーやダーツイベントなど楽しめるコンテンツも用意し、お客様をお迎えいたしました。ご来場いただき、誠にありがとうございました！



[新商品情報をチェック](#)

スマートフォンからもご覧になれます

新商品情報等お気軽にお問合せ下さい。

シミ・シワには
0120-434828

WEB  <https://est-pro.co.jp/>

Event
information
2023

ビューティーワールド ジャパン FUKUOKA & TOKYO 2023・出展のご案内

各種サロンを中心とした美容業界の販路開拓に最適なプラットフォームを提供する展示会「ビューティーワールド ジャパン」。国内外から美と健康に関わる製品、サービス、情報が一同に集い、エステ、ヘア、ネイルなどのサロン関係者に向けて大々的に発表されています。そこにエストラボは出展参加致します!お客様がきっとご満足いただける注目の新製品、増収・増益に関する情報、技術等をたくさんご用意しておりますので、是非お越しください。

beautyworld
JAPAN FUKUOKA



ビューティーワールド ジャパン FUKUOKA

2023年
2月6日(月)～8日(水)

10:00-17:00 @ マリンメッセ福岡 A 館

beautyworld
JAPAN TOKYO



ビューティーワールド ジャパン TOKYO

2023年
5月15日(月)～17日(

10:00-18:00 @ 東京ビッグサ

Event Report



ROLANDさんが語る 脱毛サロン ROLAND Beauty Lounge 「成功の秘訣」セミナーも大盛況！ ビューティーワールドジャパン 大阪 展示会レポート

LUMIXを開発した当初、脱毛サロンを運営していく中で、お客様がストレスを感じている事があり、も多い事に懸念を感じていました。それは何かと云うと「二回の施術に二～三時間かかる」「施術の間ジエルを塗られて長時間るので体が冷える」「痛みや熱さがある」また、当時は「ヶ月に一回の施術しかできないマシンが主流でしたので「時間が長くかかる」また、「回の施術に二～三時間かかるので金額がどうしても高い」ということで「金額がどうしても高い」ということでした。

そこで、まずは「脱毛が短期間で終る」「熱さや痛みが軽減される」「施術にかかる価格を下げる事」これらが出来ればお客様のストレスが無くなつとでした。

「ルミクス開発秘話」

連載第7回 テーマ お客様を脱毛のストレスから解放したい！

大島道場

会長
エストラボ

痛みがなく、脱毛が出来るという理論に基づいたマシンでした。
この理論に基づいた脱毛機を作ることで、お客様のストレスを解消できるのではないかと考えた訳です。いざ売り出していくと、最初は「そんな理論で脱毛できるの？」というのがマーケットの多数の意見でした。ですから我々は一人一人、理論の説明と体験をして、理解して頂ける方が少しずつ増え、それが今では導入して頂いたサロン様はお客様が沢山来店され、収益も上がり、大変喜んで頂けるようになります。それが噂となり、噂が噂を呼んで、LUMIXはお客様の信頼を勝ち取ることができました。

そうするとイスラエルにあるレザース専門の会社がSHRという理論を発表していました。それは、弱い光を連射して肌に当てるによつて、そういうサロンは喜ばれるんじやないか、という発想の元、脱毛理論を色々調べました。

そうするとイスラエルにあるレザース専門の会社がSHRという理論を発表していました。それは、弱い光を連射して肌に当てるによつて、そういうサロンは喜ばれるんじやないか、という発想の元、脱毛理論を色々調べました。

今回LUMIX・A9Xを発表しましたが、今はクリニックや脱毛サロンでも男性のヒゲ脱毛は回数がかかる、またしっかり施術しようとしたらやけどが起きる弱い光を当てると効果が出ないというジレンマがありました。我々はLUMIX・A9の追加機能としてヒゲ脱毛が完璧にできるものを2年間に渡って開発を進めてきました。光の波長の種類、パルス幅を検証して実験を繰り返してきました。するとヒゲ脱毛に理想的なパルス幅が見つかりました。今回新しく脱毛機を開発するにあたつて、その機能を網羅することでサロン様とお客様の悩みを解決することが出来ると確信を持って発売致しました。



Profile

株式会社エストラボ 会長
大島 正人

略歴◎フレンチシェフ、大手下着メーカーを経て化粧品や美容商品の企画・製造・販売からOEM製品、サロン経営まで幅広く展開。直営サロンの経営から美容業界のノウハウを習得し、わずか数年で規模を拡大。事業に垣根を設げずに展開するビジネスセンスは、異業種からも注目されている。2014年よりエストラボグループの会長に就任。

エストボーテワールド16号について

アンケートに答えて プレゼントをGET!!

▶ キャンペーン期間 2022年12月15日(木)～ 2023年1月31日(火)

キャンペーン期間中に『エストボーテワールド16号』の感想・ご意見を、右記のWEBフォームでお寄せくださった方には、
もれなくセルビオ デリケートAWAウォッシュをプレゼント！

簡単に回答
できます！

WEBフォーム
アンケートはこちら



【ご注意】お送り頂いた内容に対して、個別にメールの返信・ご連絡等をするものではありませんので、「お問い合わせ」は、お電話にてお願いいたします。プレゼントは1ヶ月程度でお送りいたします。サロン様の確認をさせて頂く事がございます。

プレゼント内容

3種のヒト幹細胞順化培養液*配合!
セルビオ デリケートAWAウォッシュ

気になるデリケートゾーンの
においや黒ずみに!

使った人が
ビックリ!



詳細はこちらから

セルビオ デリケート
AWA ウォッシュ
通常価格 4,950円(税込)

3種のヒト幹細胞順化培養液*配合し、弱酸性でお肌に優しい洗い上がりが特徴の泡タイプのウォッシュ。銀イオン水を配合し気になる『におい・黒ずみ』をケア！

*ヒト神経細胞順化培養液、ヒトサイタイ間葉幹細胞順化培養液、ヒト脂肪由来幹細胞順化培養液(保湿成分)の3種

follow me エストラボ公式SNSで
情報配信中！

エストラボ公式SNSのフォローをお願い致します！フォローしてくれた方は、こちらからもフォローアップしますので、一緒にSNSで、「ルミクス脱毛」を流行らせましょう！



#ルミクス脱毛
でつぶやこう！

Twitterアカウント
@lumix_estlab



エストラボ
公式インスタを
フォロー！

Instagramアカウント
@estlab_official



facebookで
いいね！を
クリック！

株式会社エストラボ facebook 検索

応募者
全員に
もれなく！